

Tecnología
en Campo

11 de octubre de 2011

Fuentes de Ebro
Zaragoza

¡Bienvenidos!

SAME DEUTZ-FAHR

SAME

AGROTECNICA

AGROTECNICA



El Grupo Same Deutz-Fahr reúne a más de 5 000 personas en la tercera edición de 'Tecnología en Campo' (Fuentes de Ebro, Zaragoza)

EL MAYOR ÉXITO

El primer año fue en Valladolid, el segundo en Córdoba y este en Zaragoza. El Grupo Same Deutz-Fahr celebró, el pasado 11 de octubre, la tercera edición de 'Tecnología en Campo', y en esta ocasión el escenario fue Fuentes de Ebro (Zaragoza). Más de 5 000 personas acudieron para participar de la jornada de demostraciones y presentaciones de producto. A los pocos días, el evento fue calificado por sus responsables como "el mayor éxito nunca antes alcanzado a nivel de Grupo".

JULIÁN MENDIETA / RAQUEL LÓPEZ
FUENTES DE EBRO (ZARAGOZA)

Cada una de las marcas dispuso de un área para probar sus modelos y mostrar las últimas tecnologías que incorporan los mismos, en términos de ahorro de costes, productividad y ergonomía del conductor.

Una parcela se preparó para que trabajaran los tractores Deutz Fahr de entre 100 y 280 CV, la cosechadora Deutz Fahr 6090 y la cargadora telescópica Agrovector. Otras dos parcelas se habilitaron para las pruebas de los tractores Lamborghini y Same. Tanto Same como Lamborghini contaron con un peque-



ño circuito que imitaba a una viña, para que los asistentes pudieran comprobar la maniobrabilidad de sus 'especializados'. En la zona de Deutz-Fahr, también se celebraron concursos para el manejo de pacas.

En total, los participantes disfrutaron de hasta 50 tractores en movimiento de las nuevas gamas de este año, de una cosechadora Deutz-Fahr 6090 trabajando en una parcela con girasol, de las vendimiadoras Gregoire recientemente adquiridas por el Grupo, y de las manipuladoras telescópicas Agrovector adaptadas al sector agrícola.

Con el éxito de su tercera edición, 'Tecnología en Campo' se consolida como el evento multimarca de demostración en campo más importante a nivel nacional

En cada equipo, una persona responsable se encargaba de dejar probar la máquina y de que no se cometiese ninguna irregularidad durante la prueba.

Como en la edición pasada, la carpa de la zona central en la que se centralizó la zona de logística y comida, reunió también a los proveedores del Grupo, que contaron con un stand cada uno para poder vender sus productos a precios muy competitivos. Entre estos estaban King Tony, Berner, Miralbueno, Trelleborg, CGS Tyres, Agrokit, Reyenvas y Mowers Ibérica. "Para nosotros el tema del recambio es fundamental. Este año, por primera vez, hemos llegado a un acuerdo con ellos para que puedan vender aquí a

precios muy atractivos", explicó Javier Seisdedos, director general del Grupo en España.

También tuvieron presencia las concesiones de la zona. "Las cinco concesiones que más público han atraído han venido con su equipo de ventas", añadió.

El evento contó, asimismo, con la colaboración de importantes fabricantes de aperos como Amazone, Kuhn, Kverneland, Vogel & Noot, Lemken, GBV, Belafer, Gregoire & Besson, Remolques Rigual, Moresil y TJJ Implementos.



JAVIER SEISDEDOS

Director General de Same Deutz-Fahr Ibérica

“Estas jornadas son un refuerzo y una ayuda para los concesionarios de la zona”

Para Javier Seisdedos, ‘Tecnología en Campo’ es la demostración de la cercanía de la empresa con el agricultor. Tiene claro que este tipo de formato es un éxito, y por eso seguirá apostando por su celebración en el futuro.

“Estas jornadas son un refuerzo y una ayuda para los concesionarios de la zona. Las dos ediciones anteriores fueron un éxito y este año también lo está siendo,” comentó el día del evento.

Asimismo, informó que Same Deutz-Fahr *“está buscando rentabilizar al máximo cada evento en donde participe la empresa, dejando a un lado el peso que han podido tener tradicionalmente las ferias”* parte de su presupuesto a este tipo



de eventos, en los que, según destacó, *“encuentra un retorno mucho más cercano.”* No obstante, recordó que estará puntual en FIMA 2012 el próximo mes de febrero en Zaragoza.

En cuanto a la continuidad de ‘Tecnología en Campo’ afirmó que *“lo más seguro es que el próximo año celebremos la jornada en el noroeste, que es la zona que nos falta. Esta jornada es algo que el concesionario ya nos demanda. Quiere que se celebre y quiere que sea cerca de su zona porque supone un apoyo a sus ventas muy fuerte.”*

Aunque esta edición contó con visitantes de toda España, Javier Seisdedos explicó que la promoción del evento se hizo solo en el Valle del Ebro (Cataluña, Aragón, Navarra y La Rioja). Destacó, sin embargo, la presencia de 80 personas proce-

dentos de Portugal y la asistencia de visitantes procedentes de Galicia, Andalucía y Albacete. *“Estamos viendo que año a año este sistema se consolida. La primera edición costó atraer a los clientes, pero ahora es todo mucho más fácil. La experiencia se nota y cada vez se puede ir pensando en hacer un evento de mayor tamaño,”* comentó.

Según el directivo, ya es habitual encontrarse durante la jornada a muchos clientes que vienen interesados en llevarse los mismos tractores de la prueba. *“Confían en ellos porque se han probado y testado. En años anteriores, siempre se han vendido el 100% de los tractores que dejamos probar,”* comentó.

Explicó que, con posterioridad al evento, los concesionarios hacen un seguimiento de los clientes que han acudido al acto,



pero que durante el mismo ya se pueden hacer contactos porque la práctica totalidad de su red de concesionarios está allí para atender las demandas de los visitantes. *"En cada zona de trabajo hay varias personas preparadas para responder a las preguntas sobre nuestros productos."*

Javier Seisdedos es consciente de que el tiempo jugó a su favor en esta edición. *"Estamos en octubre y no ha llovido. Los agricultores están esperando para sembrar y, además, es el momento de adquirir una máquina. Octubre y noviembre son los meses de más ventas en España siempre. Es raro que estos tractores pasen un mes,*

máximo dos, sin haberlos vendido," comentó.

En los últimos años, las mayores ventas de Same Deutz-Fahr han cambiado de tipo de tractor. Antes destacaba más en fruteros y viñeros, mientras que ahora sus mayores ventas están en el segmento de potencia de entre 120 y 140 CV. Esta circunstancia, según Seisdedos, permitió al Grupo estar a un nivel de mercado bastante bueno.

Destacó especialmente el papel que tiene el recambio en la actualidad dentro del negocio. *"El recambio nos permite acabar con números positivos. Llevamos con incrementos de dos dígitos en este área desde hace 4 años,"* explicó. Este crecimiento se debe principalmente al recambio que no es original y al papel de los Agricenter. *"Están teniendo un crecimiento del 30% cada año. Las concesiones cada vez quieren más este tipo de negocio, el de las tiendas, el del Agricenter, lo que ha permitido una subida muy fuerte del recambio."*



También Same Deutz-Fahr ha notado en los últimos años un crecimiento en su venta de tractores de mayores potencias (de 120 a 180 CV), especialmente de Deutz-Fahr. Y, sin embargo, nota una caída en el tractor de especificaciones más sencillas. *"Nosotros hemos tenido siempre un tractor fabricado en Europa, con especificaciones adaptadas al cliente europeo y con un equipamiento muy sencillo. Ahora han entrado a competir otras marcas en este sector, a través de tractores que vienen de otros países de fuera de la Unión Europea, con precios más competitivos. Evidentemente han cogido una cuota de mercado importante,"* explicó Seisdedos.

En el evento no podía faltar el tractor de transmisión continua Agrottron 430 TTV, nominado al *Tractor of the Year* este año. *"Son los tractores que más tecnología están aportando en la actualidad. El modelo de 200 CV está muy dirigido al maquilero que le va a tener un mínimo de 1 000 horas trabajando,"* destacó. ■

